

# 郊外型スポーツ(スイミング)クラブの経営改善

## 事例研究

『スイミングスクールからフィットネスクラブ併設に。

必ず勝てる方程式一挙公開 郊外編』 五十苺講師

今回のテーマは現在郊外でスイミングスクールを運営、または小規模のフィットネス施設併設型スイミングスクール運営企業向けのものです。

### 1.市場編

車 15 分圏で 10 万人の市場があればフィットネス会員  
1000-1500 名は集まる

近隣に競合店があることはプラス要素

### 2.リニューアル編

プール以外に 200 坪確保で立派なクラブ(会員数 1200 名程度)

小振りでも満足度の高い施設とは

### 3.プログラム編

小規模クラブのプログラム編成とは

小規模クラブのトレーニングジムプログラムとは

### 4.会員募集編

募集に際しての会員獲得単価は

会員募集スケジュール

当たるチラシの作成ポイント

### 5.真の勝ち組とは

全てにバランスのとれたクラブ運営、大きすぎず小さすぎず  
欲を出さずに定着重視

まとめ

(90分)

「築20年のスイミングスクールをスポーツクラブへ大改造」

『サンスポーツクラブ太子』の成功事例 (嶋谷講師)

700名でスタートした地方SSが10年で1,500名に。

SCへの転換に半年をかけリニューアル1ヵ月後2,300名へ。

### 1.事業計画編

概要 生い立ちから転換への過程

計画 市場調査から収支計画

コンセプト:本物で大手と徹底的に差異化を

### 2.施設・プログラム計画編

施設備品 負ける要素がない備品選定

プログラム 組み立て方、トップイントラとの契約

### 3.広告・組織計画編

広告宣伝 計画、一語一句をスタッフが作成、募集状況

最新PCの活用 HP・メール・web予約等

改革 組織・給与体系・その他 (90分)

『サンスポーツクラブ太子』のITシステム 井上講師(30分)

## 【講師紹介】

**五十苺 知博**(いそかり ともひろ)

五十苺知博事務所代表

フィットネスクラブ経営コンサルタント

業界にセールスの概念を浸透させ、そのノウハウはセミナー、研修会を通じ全国に普及し、教育研修ビデオは、今では業界のバイブルとなっています。

また、高集客広告宣伝手法や会員定着システムに関して数々の実績を誇り、各種セミナーや業界誌でも多数紹介されています。

クラブプロデューサーとしても、業界の常識を超えた斬新なアイデアで大ヒットクラブを生み出しています。現在、業界を代表する実務家兼経営コンサルタント。

**嶋谷 秀樹**(しまたに ひでき)

サンスイミング・サンスポーツクラブ

運営本部長

**井上 雅博**(いのうえ まさひろ)

(株)両備システムソリューションズ

東京支社営業グループマネージャー